

IESDE

SCHOOL OF
MANAGEMENT

PROGRAMA EN
DIRECCIÓN
DE EQUIPOS DE
VENTAS

INTENSIVO



Impulsa tus habilidades de venta al máximo



Duración:
16 horas



5, 6 y 7 de
septiembre



Presencial y
a distancia



Ubicación:
Puebla



Experiencia:
Directores, gerentes y líderes de
equipos de ventas **con al menos**
3 años de experiencia



Objetivo



Desarrollar estrategias comerciales efectivas con un enfoque práctico y estratégico para fortalecer habilidades en estrategia, marketing digital, e-commerce, ventas y negociación.

Nos enfocamos en la mejora de la imagen pública y el prestigio profesional, garantizando que los Directores de Ventas puedan aplicar metodologías concretas para cerrar ventas exitosamente y liderar equipos de manera efectiva, optimizando así los procesos y resultados comerciales de sus organizaciones.

5 Razones para estudiar este programa en el IESDE



El programa ofrece un **profundo entendimiento de los clientes**, tanto actuales como potenciales.



El participante podrá **diseñar estrategias comerciales efectivas**, así como comprender las motivaciones de compra y el proceso de decisión del cliente.



Este programa abordará las tendencias y **mejores prácticas en marketing digital y el e-commerce**, para aprovechar las oportunidades del ecosistema en línea.



Fortalecerás la formación de habilidades de ventas y negociación, desarrollando e implementando estrategias de manera más efectiva.



El enfoque en el **liderazgo y la gestión de equipos de ventas** prepara a los ejecutivos para sus objetivos comerciales con éxito.



Perfil del egresado



La relevancia de este programa radica en su capacidad para proporcionar a los participantes herramientas y conocimientos esenciales para dirigir equipos de ventas en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

Contará con conocimiento base para el cuidado de la imagen pública y el prestigio profesional.

Podrán aplicar metodologías concretas para una mejor negociación para cerrar ventas exitosamente y liderar equipos de alto rendimiento de manera efectiva.

Optimizarán procesos y resultados comerciales de sus organizaciones.

Contará con conocimientos y habilidades actualizadas en temas de marketing, comercio digital y pensamiento estratégico.





Asignaturas

1. Customer journey

- Las motivaciones del cliente o usuario
- Brand awareness
- Go To Market - GTM
- Generación de insights
- Definición de reto de usuario y cliente
- Proceso de compra

2. La propuesta de valor para atender clientes

3. Estrategia comercial

- Investigación de mercado y pronósticos
- Análisis de datos (tendencias del mercado, canales de venta, actividades del equipo de ventas)
- Cómo organizar a la fuerza de ventas de acuerdo con la estrategia
- Estrategia comercial de acuerdo con ciclo de vida del producto

4. Flujo de la venta

- Preparación de la venta: prospectar, calificar, validar, proponer, negociar, cerrar y seguimiento

5. Técnicas de negociación

- Lenguaje no verbal para la negociación y comunicación

6. Proceso de cierre de ventas

- Manejo de críticas y objeciones
- Técnicas para argumentar y persuadir

7. E-commerce

8. Marketing digital

- Estrategias de SEO, SEM y redes sociales
- Analítica web y optimización de tasas de conversión CRO

9. Roles y competencias del Director de Ventas

- Definir al equipo de ventas y sus perfiles
- Desempeño individual y grupal





Richard Halbinger

- Ha trabajado para empresas como Microsoft Corporation y Nemetschek en Alemania y Nielsen en México.
- **Asesoró en Marketing** a empresas como Nestlé, L'Oreal, Tetra-Pak, Sancela y United Distillers entre otras.
- Encargado de las **estrategias corporativas de marketing** para la empresa P.I. Mabe.
- **Director de Mercadotecnia** de P.I. Mabe
- **Director General ONTEX.**



Coca Sevilla

- **Consultora y coach** en imagen pública comunicación y liderazgo con más de 20 años de experiencia.
- Especializada en Imagen Pública, Etiqueta Corporativa, Relaciones Públicas, Liderazgo y Branding Personal.
- Autora del libro «El Poder de Saber Venderte».



Carlos LaBandera

- **Fundador y Director** del Centro de Desarrollo Ejecutivo y Negocios sede México y Centroamérica de Ernst & Young.
- **Gerente de capacitación y promoción académica** del Instituto Mexicano del Petróleo.
- **Gerente** del Centro de investigación y desarrollo.
- **Gerente de proyectos** y obras civiles de Combinado Industrial Sahagún.
- Fundó Industrias **FOAM S.A.**
- Constituyó **ENTEGE SA de CV** empresa de capacitación.
- **Director Comercial** de Benckiser México.
- **Fundador y Director de Corporación Cultural Publicitaria LAR SA de CV**, agencia publicitaria y de entrenamiento en RH.



Agenda del programa

Días y horario:

Jueves **5** y Viernes **6**: 8:30 a 17:45 hrs

Sábado **7**: 8:30 a 13:15 hrs



IESDE

SCHOOL OF
MANAGEMENT



Calle 15 Norte #1-A Centro, Puebla, Pue.



222.246.4639 / 49 / 59



informes@iesde.mx